

加瓦（北京）教育科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：加瓦（北京）教育科技有限公司

企业常用简称（英文）：GEVER LIFE MANAGEMENT COLLEGE

企业常用简称（中文）：加瓦人生经营学院

所属国家：中国

中国总部地址：中国北京

网址：www.erickson-cn.com

所属行业类别：教练技术培训、领导力发展培训、专业能力发展

在中国成立日期：2009年

在中国雇员人数：12

业务详情

1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、化工与石化

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	教练技术培训、专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1、提升客户内部培训师教练式培训技能 2、开发出一套业务条线的教练式培训课程 3、通过培训选拔出集团业务线的优秀培训师 4、为客户2018年的战略落地和转型储备“宣传部队”

具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1、 通过与客户校长和关键学员的前期调研访谈, 确定项目目标 2、 对此次培训项目进行整体规划和设计 3、 实施3天的《教练式培训师培训》项目 4、 在课程结束后, 通过对课程学员分组进行两次团队教练, 对课堂中产生的课件进行后续的标准化
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1、客户各院院长及优秀培训师共50人在教练式培训技能上得以提升 2、培训满意度评分为98分 3、产出标准化课件8个 4、产出2018年战略宣导的话术、策略及方法, 并进行了实景彩排 5、选拔出15位待晋升的优秀培训师

客户案例二:

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1、提升 50 位来自不同业务单元的培训及培训管理领导干部的领导力和团队意识, 激发其内在动力 2、在低油价寒冬期和机制体制改革的敏感时期, 全院上下统一思想、凝心聚力, 尽最大可能完成油田下达的各项任务指标 3、2017年战略目标分解落地
具体服务内容	<p>本次项目是《创建高绩效团队》工作坊</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、用教练技术流程初步解决心态层面及执行力存在的普遍问题 2、掌握教练型领导力的思路及行动步骤 3、整合MTP、沟通、创新等基础管理课程当中所有的理念, 并用教练工具、流程和方法将这些理念转换成实际的行动力, 解决目前参训群体在工作动力、团队协同、绩效提升方面的实际挑战
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1、完成了愿景共创和共识 2、完成了战略目标的分解和落地策略 3、化解了参训学员的内在阻抗, 从被动接受变革转为主动拥

	抱变革 4、 形成了团队战略目标跟踪长效机制
--	---------------------------

客户案例三：

所提供的服务类别	教练技术培训、领导力发展培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	IT信息技术， 半导体及通讯
客户当时的需求	<p>受众群体：150-200 位技术部的中层业务骨干</p> <p>培训方式：轮训，共 5 期，每期 30-40 人</p> <p>培训诉求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、让参训人员理解绩效管理对于提升业务及团队管理水平的重要性 2、使参训人员掌握从绩效目标制定、分解，到绩效辅导、跟进、评估、反馈的绩效管理流程 3、提升参训人员运用绩效辅导工具发展下属、倍增团队绩效的能力
具体服务内容	<p>采用的“培训+教练+020 教练辅导”的体验式学习模式，以真实的团队管理中面临的实际问题为背景，以 GEVAR 教练模型原则及流程为工具，采用世界咖啡（移动式头脑风暴）、行动学习、案例研讨、团队共创、实践演练等方式，达成 解决真实问题、学以致用、道术结合的学习目的。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1、掌握教练式绩效辅导工具（GEVAR 模型）整合运用的全流程 2、转变“被动式”的绩效辅导心态，主动承担下属发展的辅导职能 3、掌握区分不同类型下属差异化的核心需求和内驱力的系统方法 4、了解教练式辅导的思路、流程、步骤，获得真实实践演练体验

档案内容更新于2018年7月